

# Sección internacional

---

## JAPON

---

### La mejor vitrina del capitalismo

#### *El nacimiento del Japón moderno*

La restauración de la dinastía Meiji, en 1868, inició el desarrollo moderno de Japón. Durante los 260 años anteriores, con la dinastía Tokugawa en el poder, Japón había sido una sociedad feudal cerrada a los contactos con Occidente, pero no primitiva. El país tenía ventajas sobre Europa Occidental en muchos aspectos de su desarrollo, entre ellos el

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., sino en los casos en que así se manifieste.

nivel de alfabetización, y la agricultura era notablemente productiva. Las limitaciones del período Tokugawa correspondían exclusivamente a ciertos aspectos de la organización social y al régimen político, policial y represivo. Con una productividad relativamente alta, la agricultura era capaz de alimentar a la población, pero como los campesinos debían pagar elevados impuestos a los señores feudales, las revueltas en el campo se hicieron cada vez más frecuentes. Los impuestos a los campesinos, la proliferación de multitud de monedas ligadas a cada feudo y la creciente inmovilidad social, determinada por las grandes diferencias entre las clases, impedían una acumulación sostenida y generalizada, limitando la movilidad de los capitales y de la fuerza de trabajo.

En dos oportunidades, Estados Unidos tuvo una intervención decisiva para impulsar la modernización de Japón. La primera de ellas fue en 1853, cuando el

comodoro Perry, de la marina estadounidense, abrió por la fuerza el mercado japonés a los productos manufacturados en Estados Unidos. Japón tuvo que efectuar una reducción brutal de sus tarifas aduaneras, que no podrían ser superiores a 5%. La rebaja arancelaria y las concesiones favorecieron también a otros grandes países capitalistas. La intervención armada estadounidense preparó el camino para la deposición de la dinastía Tokugawa.

El cambio de régimen tuvo lugar a fines de 1867. La restauración de la dinastía Meiji impulsó a Japón una gran reforma política, jurídica y económica que permitió el futuro desarrollo capitalista del país. Se unificó y centralizó el Estado, aboliendo las aduanas y monedas locales; se concedió igualdad legal a las diferentes clases sociales; se derogaron los viejos impuestos feudales en especie y, en su lugar, se establecieron impuestos estatales en dinero; se crearon

modernas fuerzas armadas que sustituyeron a la tradicional clase de los guerreros; la tierra pudo venderse libremente; se implantó un sistema monetario y bancario nacional; se limitó considerablemente la influencia del budismo; se dio nuevo impulso a la educación, y el país recibió una gran influencia de extranjeros en todos los terrenos.

La reforma agraria Meiji tuvo una gran trascendencia. Se legalizó la tenencia de tierras, se transformó a los arrendatarios en propietarios, se liquidaron los impuestos pagados a los señores feudales y se posibilitó la compraventa de tierras, pero el arrendamiento no desapareció, sino que, por lo contrario, siguió creciendo. Las reformas, de tipo capitalista, mejoraron la productividad y aumentaron el área cultivada y la producción. En un momento determinado se quiso implantar métodos extensivos con mecanización, pero como la agricultura japonesa es de pequeños predios, hubo que volver a los métodos de cultivo intensivos tradicionales. La tecnología agraria descansó en un mayor uso de los fertilizantes, en la selección de semillas y, sobre todo, en el extensionismo agrícola.

Los nuevos impuestos al campesinado eran menores que los pesados tributos feudales, pero no por ello dejaban de ser onerosos. De esa manera, el sector agrario financió la modernización del Japón, pero el campesinado no mejoró su situación en forma global. Sucedió que mientras los pequeños propietarios iban a la quiebra, los más grandes progresaron, produciéndose un cierto proceso de concentración de la propiedad. Los excedentes obtenidos por los campesinos más ricos y por los terratenientes se invirtieron en otros sectores, dado que las exigencias de capitalización de la agricultura no eran grandes. Los impuestos sirvieron en parte para compensar a las viejas clases feudales por la extinción de sus ingresos fiscales locales.

En el decenio de los setenta se estableció un sistema bancario nacional y diez años después hubo un período de intensa concentración de la propiedad en el comercio y la agricultura. Por este motivo aumentaban los arrendamientos, ya que muchos campesinos propietarios se veían obligados, por las deudas, a vender sus tierras.

La actividad industrial y la financiera estuvieron muy unidas en Japón desde

los inicios de la gran industria. Este sector estaba cominado por *holdings* (*zaibatsu*), constituidos por camarillas financieras estrechamente relacionadas con el Gobierno. Una de las ramas de mayor importancia en las manufacturas era la industria textil. Al mismo tiempo, la gran industria coexistía con pequeñas manufacturas tradicionales, que en algunos casos fueron muy afectadas por la apertura de la economía y la irrupción de la tecnología occidental. La coexistencia de la grande y la pequeña industria, junto con la presencia de un numeroso campesinado, mantuvieron bajos los salarios y los trabajadores fueron largamente hostilizados en sus esfuerzos por crear sindicatos.

El Estado Meiji fue centralizado, burocrático y autoritario y desde el inicio se ocupó en crear poderosas fuerzas armadas, dado que la defensa de su propio mercado interno y el posible acceso a otros sólo podía asegurarse por el poder militar, según lo dictaba la experiencia de los tratados impuestos por Estados Unidos para penetrar en sus mercados. A fin del siglo, cuando el poder se consolidó, Japón buscó crear un imperio colonial que le asegurara sus propios mercados preferenciales y fuentes de materias primas. La guerra con China le proporcionó un mayor acceso al mercado de ese país, así como la percepción de reparaciones de guerra, que tuvieron un papel similar al de inversiones provenientes del exterior. A principios de siglo, la guerra con Rusia le significó algunas conquistas territoriales, nuevas concesiones en China y el inicio de su posterior expansión en el Extremo Oriente, que llevaron, en 1910, a la anexión de Corea. Un año después, Japón recuperó la libertad de modificar sus propias tarifas de importación.

Los gastos gubernamentales en Japón fueron bastante elevados en este período y contribuyeron notablemente al crecimiento de la economía. Sin embargo, el esfuerzo gubernamental fue aún mayor en el área industrial. Esta intervención directa estuvo motivada por la imposibilidad del Gobierno para usar las tarifas aduaneras en favor de la burguesía. El Gobierno estableció empresas que luego vendió a los grandes industriales a bajos precios, dando lugar, en muchos casos, a *holdings*. Asimismo, gran parte de la ayuda para capitalizar a los empresarios fue otorgada mediante financiamiento.

Por su parte, la inversión estatal directa representaba alrededor de 40% de la total.

Japón introdujo tecnología occidental, pero una de sus principales características es que, también, produjo una tecnología adaptada a sus condiciones particulares.

Las reformas del período Meiji crearon las condiciones para el desarrollo del moderno capitalismo japonés. En el período previo a la primera guerra mundial, la política económica estuvo caracterizada por el apoyo del Estado y su intervención directa en la economía, por la alta tasa de inversión derivada de un bajo nivel de consumo y también por los efectos de las mayores reformas producidas en el período anterior: la unificación del mercado interno, la remoción de las relaciones feudales, la reforma agraria y la apertura de la economía.

A su vez, los factores que contribuyeron a fortalecer la economía japonesa en el período que va desde la primera guerra mundial hasta la crisis de 1929 fueron la no participación directa en las hostilidades, que resguardó sus instalaciones industriales, y su mayor influencia en los mercados del Extremo Oriente.

En el decenio de los veinte hubo una gran proliferación de la actividad bancaria, que condujo a una crisis y, posteriormente, a una concentración financiera en manos de los *holdings*, lo cual, a su vez, representó nuevos avances en la centralización del capital industrial. No por ello desaparecieron las pequeñas empresas, en las que se pagaban salarios muy bajos. La diferenciación en la escala salarial mantenía reducido el salario medio. Al mismo tiempo, como en la agricultura aumentaban los rendimientos pero no se produjeron nuevas transformaciones en la estructura de la propiedad ni en la magnitud de las rentas, se generó una masa de fuerza de trabajo desocupada que se desplazó lentamente hacia la industria y contribuyó a mantener el salario depreciado.

En esos años surgieron en Japón sociedades secretas derechistas que, con el tiempo, alcanzaron gran influencia en la sociedad y particularmente en el ejército. Estas sociedades pregonaron la idea de que Japón debía abrirse paso a Asia

Oriental para consolidar su posición y defenderse de la hostilidad de Occidente. Dichas sociedades recurrían al patriotismo y a las tradiciones religiosas, para propugnar un Estado defensivo y "de consenso", autoritario y dirigido por los militares. Estaban en contra de todo radicalismo político de izquierda, pero creían en una especie de socialismo de Estado que debía imponerse mediante un golpe militar igualitario. Tuvieron una gran influencia en el ejército, decepcionado con la política de los partidos. El desarrollo intensivo de la economía contribuyó a reducir las diferencias entre Japón y los países capitalistas occidentales.

#### *La lucha por los mercados, la guerra y la derrota*

El capitalismo japonés debía expandirse en busca de mercados para sus manufacturas y de materias primas para su industria. Sin embargo, las potencias occidentales, castigadas por la recesión de los años treinta, defendieron sus propios mercados en el Lejano Oriente imponiendo fuertes tarifas a los artículos japoneses. Esa actitud dio nuevo ímpetu a la idea de que Japón estaba siendo acosado y que debía defenderse. En primer lugar, se trataba de proteger sus intereses en China y asegurar el control de sus inversiones en Manchuria. En 1931, los militares, con la complicidad silenciosa de la mayor parte del gobierno civil, iniciaron la invasión de Manchuria y la sociedad lo aceptó como un hecho consumado. Alentados por el éxito, los derechistas ligados a las sociedades secretas intentaron en 1932 un fallido golpe de estado que, sin embargo, tuvo un efecto decisivo en la vida política del país. Se creó un gobierno de "unidad nacional" inicialmente presidido por un almirante y se instaló en Manchuria el gobierno títere del Manchukuo. El ejército aplicó allí, con un elevado costo, sus ideas acerca de la economía planificada. Los capitales para la expansión de Manchuria fueron obtenidos mediante una fuerte presión sobre los monopolios financieros, que entraron en una relación más directa con los militares, y también gracias a la devaluación del yen (para lograr una rápida colocación de sus manufacturas en los mercados del Lejano Oriente) y a los bajos salarios, impuestos en aras del sacrificio nacional. Japón consiguió que las potencias occidentales tuvieran una tibia reacción

ante la invasión militar y logró, a la vez, sortear rápidamente las consecuencias de la depresión de esos años mediante la militarización de la economía y los bajos salarios. Más tarde, el país se retiró de la Sociedad de las Naciones.

Las tropas japonesas no se detuvieron en Manchuria, sino que invadieron zonas del norte de China. En 1937 Chiang Kai-shek formó un frente unido con los comunistas para luchar contra Japón y, a mediados de ese año, un incidente desató el conflicto. Después de una primera fase victoriosa para Japón, la guerra se transformó en una pesadilla sin solución a la vista. Sin embargo, los militares ensayaron con éxito en Manchuria la planificación centralizada, que provocó en esa región un desarrollo industrial más acelerado que en Japón. Ocupadas Corea, Manchuria y algunas regiones de China, y después de disolver los partidos políticos en Japón, los militares lanzaron, en 1941, la invasión a Indochina, que produjo un embargo económico por parte de los aliados y la exigencia estadounidense del retiro de las tropas japonesas de China e Indochina. Esa exigencia abrió el camino al inesperado ataque a Pearl Harbor, el 7 de diciembre de 1941, e inició —después de un breve período triunfal— la desastrosa guerra del Pacífico, que conduciría a la derrota al militarismo japonés. A fines de 1944, Japón podía considerarse militarmente derrotado. Para evitar una prolongación del conflicto y el ingreso soviético en la guerra del Pacífico, Estados Unidos lanzó el 6 y el 9 de agosto de 1945, sendas bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki. Entre ambas fechas, el 8 de agosto, la Unión Soviética invadió Manchuria. El 15 de agosto sobrevino la rendición incondicional.

#### *Los prerequisites del futuro milagro económico*

La derrota significó para Japón la pérdida de una parte de la estructura industrial, la liquidación de sus colonias en Manchuria, Corea y Formosa, el fin del soñado control sobre las materias primas del Asia Sudoriental, el pago de reparaciones bélicas y la ocupación de su territorio por las fuerzas armadas estadounidenses.

La expansión japonesa hacia el sur, en Formosa, Birmania y Singapur, afectaba directamente a los intereses britá-

nicos y, de una manera más lateral, a los de Estados Unidos en el Pacífico. La intervención estadounidense en la guerra, aunque provocada por el ataque sorpresivo japonés, implica que aquel país, a pesar de no estar tan directamente afectado como el Reino Unido por la expansión japonesa en el Lejano Oriente, encaró esa presencia con un criterio estratégico de futuro, tomándola como una grave amenaza a su próxima hegemonía, que incluía la herencia del imperio británico y holandés en el Pacífico Sur.

La política seguida por la intervención estadounidense en Japón no se entendería si, además, no se tiene en cuenta que Estados Unidos afrontaba, en Extremo Oriente, otro peligro aún más grave para sus intereses estratégicos: la revolución china en ascenso y la amenaza de su propagación a áreas contiguas plagadas de luchas campesinas y de conflictos de todo tipo. Para encarar la amenaza revolucionaria en la región, Estados Unidos preparó el resurgimiento rápido e impetuoso del Japón, llevando a cabo en el territorio ocupado una política de audaces reformas que la sociedad establecida japonesa, por sí sola, no se hubiera arriesgado a efectuar. Dicha política prepararía, también, la reaparición de la industria japonesa en los mercados en los decenios posteriores, que también llegaría a afectar la competitividad estadounidense en el comercio mundial.

Las fuerzas de ocupación se estacionaron en Japón durante los siete años que van de 1945 a 1952. En dicho período llevaron a cabo un cambio institucional en la sociedad japonesa, cuya envergadura sólo puede compararse con las reformas Meiji, en el sentido de que prepararon las bases para un desarrollo a fondo del capitalismo en el país.

Las reformas incluyeron una profunda transformación agraria, un cambio sustancial en la estructura tributaria y una democratización política de la sociedad que estimuló el desarrollo de los partidos y promovió el sindicalismo. Los estadounidenses también asestaron un duro golpe a los *holdings* japoneses, para evitar una gran centralización de los capitales; si bien esa medida fue la única desfavorable al futuro desarrollo del capitalismo monopolístico nacional en Japón, restó influencia a una fuerza tradicio-

nalmente opuesta a las reformas progresivas de la sociedad.

La transformación más sustancial fue la reforma agraria de 1946. El problema de la agricultura, en los primeros tiempos de la ocupación, era una cuestión de vida o muerte para la subsistencia. Sólo quince días después de la capitulación, el primer ministro, Príncipe Higashikuni, aludió a la necesidad de distribuir zonas de tierras cultivables para fomentar la producción de alimentos. A partir de ese momento se inició un vasto impulso en favor de una reforma agraria que sirviera para democratizar el Japón, para expandir su mercado nacional y para eliminar todo aquello que había contribuido a contar con mano de obra barata y buenos soldados. Teniendo en cuenta esta última parte de la argumentación, se comprende que la misma fuera sostenida calurosamente por el *Manchester Guardian*.<sup>1</sup> Quiso la casualidad que la ocupación estadounidense en Japón estuviera dirigida por el general Douglas MacArthur, que en la academia de West Point había realizado largas lecturas de Julio César, por cuya política agraria tenía especial admiración. Cuando este planteamiento llegó a sus manos se interesó especialmente en el asunto y lo impulsó. Los primeros síntomas de que algo importante iba a ocurrir en la política agraria fueron unas declaraciones suyas no firmadas en las que manifestaba que "los labradores japoneses y sus familias están a punto de ser liberados de un estado de esclavitud", lo que, según el periódico que recogió la versión,<sup>2</sup> iba a "acabar definitivamente con el sistema agrícola feudal".

En marzo de 1946 se conoció el primer proyecto de reforma, que recibió fuertes críticas pero inició el camino de la transformación. La ley más completa se dictó en octubre del mismo año. Mediante ella se determinaba la expropiación de los predios más extensos y los de propietarios ausentes, con el propósito de transformar a una gran parte de los arrendatarios en propietarios. Las indemnizaciones fueron mínimas, teniendo en cuenta la inflación, lo que provocó amargas críticas por parte de la derecha, que sabía que no tendría oportunidad de modificar los criterios, dado que el proyecto estaba impulsado por las

autoridades de ocupación. Para tener una idea de los precios, hay que señalar que un lote equivalente a una hectárea se pagaba a un precio similar al de 130 paquetes de cigarrillos. Asimismo, los pagos podían hacerse a 30 años, con un interés de 3.2%, susceptible de ser reducidos en el futuro. El programa agrario, que —sin embargo— fue largamente criticado por insuficiente por socialistas y comunistas, afectó a 70% de la población agrícola de aquel entonces.

La otra gran iniciativa de las fuerzas de ocupación giró alrededor de una reforma tributaria de efectos altamente progresivos sobre el monto de los ingresos percibidos por los contribuyentes. Esta reforma racionalizó la tributación y contribuyó de alguna manera a provocar una redistribución de ingresos, al gravar en una porción mínima a los salarios más bajos y con una carga mucho más intensa a los ingresos elevados. Esta medida se consideró necesaria para mejorar las condiciones de acumulación en el mercado interno.

Durante los primeros cuatro años de la ocupación hubo una inflación bastante aguda, pero en 1949 se aplicó una política que estabilizó el yen. La economía japonesa empezó a recuperarse con gran velocidad, debido a que la rápida capitulación permitió la subsistencia de una considerable capacidad productiva, y a que los daños de la guerra estuvieron muy localizados. Por otra parte, la liquidación de las fuerzas armadas y el mantenimiento de un consumo relativamente bajo dejaron un excedente considerable para aplicar a la inversión productiva en un mercado en expansión.

El tratado de paz se firmó en 1951 y un año más tarde Japón reinició su vida independiente. Inmediatamente después de esa fecha comenzó el crecimiento intenso de la economía, de más de 9% por año, que no se detendría hasta el inicio de la década de los setenta.<sup>3</sup>

3. Para el análisis del desarrollo histórico de Japón se tuvieron en cuenta, especialmente: Angus Maddison, *Crecimiento económico en el Japón y la URSS*, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, y John Whitney Hall, *El Imperio Japonés*, vol. 20 de la *Historia Universal*, Siglo XX de España Editores, Madrid, 1973. Para cuestiones inherentes al problema agrario se utilizó a R.P. Dore, *La reforma agraria en el Japón*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

#### *La estructura económica interna*

La producción industrial fue el centro del crecimiento económico de Japón, con una tasa de expansión de alrededor de 14% anual hasta los inicios del decenio anterior. La agricultura también tuvo un crecimiento bastante dinámico, de 4% por año, y la exportación se desarrolló con mayor rapidez que el producto. La inversión representó durante el largo período del "milagro", que se extiende desde mediados de los cincuenta hasta el inicio de los setenta, un promedio aproximado de 30% sobre el valor del producto.

En un principio, como ya se dijo, los factores desencadenantes del desarrollo económico fueron las reformas agraria y tributaria y la ausencia, como consecuencia de la derrota, de gastos militares, que encauzaron los excedentes hacia la inversión productiva, alentada por un mercado en expansión.

El ímpetu del desarrollo japonés, además, se explica porque la economía partió desde un bajo nivel de productividad. Los daños de guerra, que fueron menos considerables de lo que habitualmente se cree, obligaron, no obstante, a reparar gran parte de los equipos y a adquirir nuevos, con lo que la capacidad productiva industrial pasó por una etapa de intensa renovación.

La economía contó, además, con una gran disponibilidad de mano de obra por efectos de la reforma agraria y del incremento de la productividad agrícola. Un ejemplo de ello es que el sector agrario reunía 42% de la población activa al final de la ocupación, y que esa proporción se redujo a 26% a mediados de los sesenta. El rápido aumento de la demanda interna y la reconstrucción del aparato productivo crearon una gran demanda de mano de obra, que pudo ser satisfecha por los trabajadores que abandonaban la agricultura, sin que ello creara presiones hacia la elevación del salario.

No obstante, se produjeron algunas modificaciones importantes en el mercado del trabajo. La presión sindical logró una disminución de las diferencias de las escalas salariales. En el pasado, esas diferencias habían servido para mantener bajo el promedio de los salarios, pero con posterioridad tuvo lugar un cambio en el empleo por desplazamiento de los trabajadores de sectores de menor pro-

1. *The Manchester Guardian*, Manchester, 26 de septiembre de 1945.

2. *The New York Herald Tribune*, Nueva York, 13 de noviembre de 1945.

ductividad a áreas más productivas. Dicho proceso incrementó la productividad media de la economía y contrarrestó la tendencia alcista en los salarios, sin afectar la tasa de ganancia. La presión hacia el aumento de salarios se planteó en medio de un fuerte aumento de la producción, de la concentración y de la inversión. En consecuencia, el incremento de la productividad resultó mayor que el de las remuneraciones.

Por estos motivos, la rentabilidad siempre fue elevada en Japón, en comparación con otros países capitalistas industrializados y, sobre todo, con Estados Unidos y la República Federal de Alemania, que son sus "pares" más próximos en la competencia mundial. Las ganancias de la industria y el comercio sobre el ingreso total, una vez calculada la apreciación de los inventarios y la amortización del capital, antes del pago de impuestos, representaban en 1970 (un mal año para la economía japonesa) 17.1%, en comparación con 13.5% para la RFA y 6.3% para Estados Unidos. La alta rentabilidad de los negocios está basada en diversos factores, algunos de los cuales requieren un examen especial.

En primer lugar, hay que llamar la atención sobre la proporción relativamente baja del ingreso dedicada al consumo, que deja un amplio excedente disponible para la inversión. Esta característica está basada en una tradicional propensión a la austeridad, que logró conservarse con bastante fuerza a pesar del desarrollo de la sociedad de consumo. Algunos datos bastarán para señalar esta modalidad: la tasa de ahorro, en 1977, era de 32.2% del PNB, mientras que en la RFA era de 24.2% y en Estados Unidos de 17.7%. En el mismo año, la formación de capital bruto fijo representaba en Japón 29.9% del PIB, en comparación con 20.9% en la RFA y 17.5% en Estados Unidos. La parte de ese capital fijo dedicada a transporte, maquinaria y equipo era de 13.8% del PIB en Japón, contra 8.3% en la RFA y 7.3% en Estados Unidos. La tasa de ahorro sobre el ingreso disponible de las familias fue, en el período comprendido de 1968 a 1972, de 18.2% en Japón, de 13.7% en la RFA y de 6.8% en Estados Unidos. En Japón dicho porcentaje aumentó en forma sostenida después del último receso internacional, situándose en 1977 en 21.2%. En cambio, los otros dos países tuvieron una elevación de la tasa de ahorro en la recesión, pero en 1977

los porcentajes eran más bajos: 12.6 en la RFA y 5.3 en Estados Unidos.<sup>4</sup>

Japón se beneficia con un mercado interno muy grande, dado que su población es de alrededor de 116 millones de habitantes, lo que permitió la producción en gran escala. Cabe recordar aquí el papel desempeñado por los *holdings* en el proceso de concentración industrial y financiera y de centralización del capital. Dichos *zaibatsu* fueron desmontados por la intervención estadounidense, para quitar del medio a un mecanismo que podía favorecer el rápido crecimiento de la competitividad, lo que afectaría a los productos estadounidenses en el mercado mundial. Sin embargo, los japoneses los reconstituyeron en la inmediata posguerra y dichos *holdings* volvieron a tener un papel relevante en la organización de la producción.

Sin embargo, Japón supo aprovechar con singular eficacia a los sectores menos productivos. La concentración de la producción no dejó nunca un tenderete de empresas en quiebra, sino que el sector de la pequeña y mediana industria evolucionó con cierto orden hacia un nivel de eficiencia mayor o adaptó tecnologías que le permitieron subsistir con una escala de producción no muy grande, pero con una productividad elevada.

Esto último está relacionado con un peculiar manejo de la política científica y tecnológica. En el Japón de la posguerra existió un gran impulso hacia la investigación científica para el desarrollo tecnológico. En los orígenes, este esfuerzo estaba vinculado con un eficaz sistema de espionaje industrial que los llevó literalmente a copiar tecnologías extranjeras. Sin embargo, dicho método imperó sobre todo en el período de la preguerra y en los primeros años de la posguerra y de la recuperación de la independencia, pero fue perdiendo terreno, desplazado por un auténtico desarrollo de la investigación y de la aplicación de nuevas tecnologías. Al respecto, hay que destacar también, en el caso de Japón, un extraordinario esfuerzo por adaptar tecnologías al tamaño y las características de su mercado. Muchas veces se procuró adaptar a las tecnologías antes que las industrias. Esto significa que el

proceso de concentración, muy intenso, tuvo cierto orden y estuvo combinado con el aprovechamiento de la capacidad del sector medio y pequeño.

Esta última característica no puede separarse de una peculiaridad de la burguesía japonesa. Los empresarios están, en Japón, mucho más dispuestos a aceptar los controles del Estado, que coordina de una manera más eficaz que en otros países capitalistas el desarrollo de la economía, ejerciendo un intervencionismo activo. Este es un aspecto no destacado con suficiente relieve por muchos admiradores de este tipo de "milagros".

Otro aspecto poco destacado de la realidad japonesa es la manera en que el país se cerró a la inversión de capitales del exterior y procuró lograr un desarrollo basado en la propia acumulación de capital. Es común la creencia de que Japón fue un prodigioso campo para la inversión extranjera en la posguerra, pero la verdad es que la penetración de capitales del exterior fue mucho menos intensa que en otros países capitalistas desarrollados, para no hablar de las economías periféricas. Un informe oficial<sup>5</sup> señala que, en 1976, las ventas brutas de 1101 compañías que reúnen más de 25% del capital en acciones de las empresas extranjeras ascienden al equivalente de 36.8 billones de dólares, lo que representa apenas 2.1% de las ventas de todas las corporaciones en Japón. Uno de los sectores preferidos para la inversión extranjera es el de las computadoras.

Al mismo tiempo, la política comercial japonesa ha sido altamente proteccionista. La obstrucción velada o indirecta de las importaciones generó el gran excedente comercial de los últimos años y fue motivo de duras polémicas y de guerras comerciales no declaradas. En el decenio pasado, y antes del aumento de los precios del petróleo, los excedentes comerciales japoneses fueron cuantiosos. En 1971, Japón exportó por un valor de 24 000 millones de dólares e importó por 19 700 millones, lo que arrojó un

4. Datos tomados de la OCDE, *Japan*, París, julio de 1976, julio de 1977, julio de 1978 y julio de 1979; *Economic Outlook*, París, diciembre de 1979, y *Main economic indicators*, París, junio de 1980.

5. Kazutami Yamazaki, "Many enter consumer finance, insurance and other new areas", en *Industrial review of Japan, 1979*, publicación de *The Japan Economic Journal*, Tokio, 1979. El informe de donde provienen los datos es del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

saldo positivo de 4 300 millones; en 1972, el excedente fue de 5 100 millones (resultado de exportaciones por 28 600 millones e importaciones por 23 500 millones), lo que llevó al máximo nivel las reservas internacionales. En ese año, según el Fondo Monetario Internacional, tales reservas (sin contar el oro) llegaron a 17 564 millones de dólares. Posteriormente disminuyeron, por efectos del alto valor de las importaciones de petróleo, ya que la balanza comercial fue negativa por tres años consecutivos. Empero, en 1976 Japón supo recuperar sus viejas posiciones con un gran impulso a las exportaciones. Para tener una idea del esfuerzo realizado, cabe señalar que en 1978, según cifras del Banco de Japón, las exportaciones sumaron 95 600 millones de dólares y las importaciones 71 000 millones, lo que arrojó un saldo comercial favorable de 24 600 millones. En ese mismo año, las reservas estaban en más de 32 400 millones de dólares. Con respecto a 1973, año en que la balanza comercial se desestabilizó por el enorme costo de las importaciones de petróleo, el resultado fue una duplicación de las importaciones, pero un incremento de 160% en las exportaciones. La política proteccionista había vuelto a demostrar su fuerza, claro que en el contexto de un enorme crecimiento de la capacidad competitiva. Esta evolución del comercio exterior se convertiría en un aspecto particularmente conflictivo de las relaciones con Estados Unidos.

Uno de los aspectos más débiles de la economía japonesa en los últimos dos decenios ha sido la evolución de la agricultura. Después de la reforma agraria del período de ocupación no hubo mayores novedades en el sector. La agricultura japonesa choca con la limitación de la pequeña extensión de las granjas, que fue un problema no resuelto. El tamaño promedio de las granjas es apenas de una hectárea. Esta agricultura de pequeños predios y campesinos de ingresos medios frena el desarrollo de la producción en el campo. En su momento, la reforma sirvió para ampliar el mercado interno, pero ahora ya es un obstáculo para el incremento de la producción de alimentos, porque los pequeños predios impiden la mecanización. El aumento en la productividad agraria se logró en esta etapa mediante el uso de fertilizantes y el auxilio de la industria petroquímica, pero no se estableció ninguna política para afrontar la restructuración de la

agricultura. Las consecuencias están a la vista. En 1972, las importaciones de alimentos se acercaban a 3 500 millones de dólares, pero en 1978 esa cifra había llegado a 10 800 millones, colocándose inmediatamente después de las adquisiciones de petróleo y de materias primas, los dos puntos débiles de la economía japonesa.<sup>6</sup>

#### *La invasión de los mercados externos*

Las exportaciones japonesas se dirigen en su gran mayoría (62%) hacia tres grandes mercados: Estados Unidos (26%), los países capitalistas del Extremo Oriente (21%) y Europa Occidental (15%). El carácter de la relación con las dos áreas nombradas en primer término configura un aspecto esencial para la comprensión del Japón moderno.

Con Estados Unidos existe una indudable relación de dependencia que se origina en la época de la ocupación y que todavía no ha podido superarse. En primer lugar, el Tratado de Seguridad firmado con Estados Unidos otorga a este país grandes poderes en Japón, particularmente en el terreno militar. En el aspecto económico, el mercado estadounidense es esencial para su economía. Esta última circunstancia explica que, a pesar de las resistencias, Japón se aviene a aceptar las obstrucciones a la exportación que periódicamente le impone Estados Unidos, en defensa de sus industrias. Japón vende a Estados Unidos productos de la industria pesada y de la química. Por lo contrario, las exportaciones estadounidenses a Japón, que constituyen alrededor de 12% de sus ventas al exterior, estaban integradas en 60% por alimentos y materias primas, y 25% por maquinarias e instrumentos. El saldo del comercio ha sido favorable a Japón. Ante la presión competitiva de productos de gran desarrollo tecnológico, Estados Unidos procuró limitar la entrada de importaciones japonesas y reclamó medidas para aumentar sus exportaciones al mercado japonés. El tema de las reconvenciones recíprocas en torno al comercio entre ambos países es un capítulo fundamental de la actual guerra

comercial entre las potencias. Sin embargo, los problemas no se localizan exclusivamente en industrias de alta tecnología, como las computadoras o la siderurgia, sino en productos textiles, televisores y automóviles, que han inundado el mercado estadounidense.

Tampoco las cuestiones se circunscriben al comercio. Estados Unidos desea una mayor penetración en el mercado interno japonés mediante inversiones directas. Estas constituirían una manera de participar en el impulso exportador de Japón y de controlar las ventas dentro de su propio mercado y, además, una manera de tener acceso a una economía con rápido ritmo de crecimiento y tasas de ganancia más altas. Japón es, a la vez, una plataforma de lanzamiento a los mercados del Lejano Oriente, incluyendo a China. La lucha por el mercado chino se corresponde, también, con una negociación sobre las inversiones estadounidenses en Japón. El mayor obstáculo es la política defensiva japonesa y el interés de este país en asegurar el control sobre la industria nacional. Asimismo, Estados Unidos plantea, en los últimos tiempos, que los inversionistas japoneses también realicen radicaciones en su mercado, para afianzar la vinculación con el desarrollo tecnológico de Japón y para contribuir a atacar el desempleo.

La respuesta de Japón a esta ofensiva es contradictoria. Por un lado, el país intenta grandes acuerdos con la Unión Soviética, con los grandes productores de petróleo del Tercer Mundo y, más recientemente, con China, al tiempo que intensifica sus inversiones en los países subdesarrollados para resguardar mercados de exportación para su tecnología y para tener acceso a fuentes de materias primas. Por otro lado, a medida que su industria se vuelve más compleja, requiere una integración transnacional más profunda en las ramas más avanzadas. Esta tendencia, que se contrapone al fuerte sentimiento de independencia, lleva a muchos dirigentes japoneses a aceptar que el país debe adoptar un criterio menos defensivo y más interdependiente.

Estados Unidos, por su parte, se defiende de la competencia japonesa pero sabe que Japón es una base imprescindible para la estabilidad en el Lejano Oriente. Para sus intereses, lo óptimo sería una acción política y económica conjunta, pero en la medida en que Japón defiende un desarrollo autónomo

6. Datos de la OCDE y del Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, Washington, varios números, y de *Japan Economic Yearbook 1978-79* y *Japan Economic Yearbook 1979-80*, publicados por The Oriental Economist, Tokio, 1978 y 1979, e *Industrial review of Japan*, op. cit.

a la vez que interdependiente, no obstruye sus actos tendientes a alcanzar mayor proyección en el área. Tal es lo que sucede con China.

Las inversiones japonesas en el exterior ascendían, en marzo de 1978, a 22 210 millones de dólares, de los cuales 32% correspondía a manufacturas. Las industrias con mayores inversiones eran la química, la textil y la siderometalurgia. De ese total, 21.5% estaba localizado en Estados Unidos, donde la industria tenía una participación de 21% y el sector más favorecido era el de la maquinaria eléctrica.<sup>7</sup>

Un campo de importancia fundamental para la inversión japonesa es, como en el pasado, el Asia Sudoriental. La inversión en Tailandia se orienta hacia la petroquímica; en Singapur, hacia los astilleros, y en Hong Kong hacia el comercio y la industria textil. En Corea del Sur hubo primero una actitud cautelosa, encaminada hacia los préstamos, pero en los últimos años cobraron auge las inversiones directas en la industria textil, la siderurgia y los astilleros.

La intensificación de las inversiones japonesas en el exterior es una realidad de los últimos diez años. Los empresarios japoneses se lanzaron a usufructuar la mano de obra barata de los países más atrasados del Lejano Oriente, a medida que subían los salarios en Japón y que el yen se revaluaba frente al dólar. Existen cálculos que indican que la inversión japonesa total se pudo haber multiplicado de tres a cuatro veces en el último decenio.

La expansión japonesa del período de interguerras, aunque indisolublemente ligada a la búsqueda de mercados, estuvo dirigida por los militares. En la expansión actual, en cambio, marchan al frente las grandes corporaciones. Sin embargo, a medida que se complique el juego de intereses en el Pacífico con la presencia de China y el aumento del poder militar de la Unión Soviética, se perfilará una presencia militar más firme por parte de Japón, otra vez en la defensa del comercio y de sus mercados, pero también alentada por Estados Unidos, a quien le será cada vez más imprescindible contar con su actual aliado y viejo

enemigo para asegurar su presencia en el Lejano Oriente.<sup>8</sup>

#### *Después de la recesión*

En el último decenio, Japón atravesó dos fases de decrecimiento en el ritmo de la actividad económica. La primera de ellas se inició en los últimos meses de 1970 pero se manifestó con más fuerza a lo largo del siguiente año. El ritmo de expansión del PNB, que en los cinco años anteriores había oscilado de 10 a 13.5 por ciento, se redujo a 7.3% en 1971, tasa que sería considerada promisoría en cualquier otro país capitalista industrializado. La economía volvió a acelerarse en 1972 y 1973, aunque sin llegar a tasas de expansión de 10%, pero en 1974 sobrevino una caída de 1% en el PNB, seguida, en 1975, de un crecimiento poco relevante (2.4%). En 1976 el PNB creció 6% y en 1977 5.4%. En 1978 la expansión fue de 5.6% y en 1979 de 6 por ciento.

La capacidad de producción de la industria creció en forma prácticamente continuada durante todo el decenio pasado, pero el receso de 1974 hizo más lento su crecimiento. Esta tendencia al bajo crecimiento de la capacidad productiva se intensificó después de 1977, como consecuencia de la baja inversión de 1976 y 1977 (3.2 y 3.9 por ciento) y, sobre todo, por la caída de 9.8 y 2.1 por ciento en 1974 y 1975. Hubo nuevos aportes de capital encaminados a mantener en funcionamiento el aparato productivo, pero no inversión fresca. En 1978 la tasa de inversión fue más alta (10.9%) pero, pese a ello, la capacidad de producción permaneció virtualmente estancada.

La utilización de la capacidad productiva tradicionalmente alta (alrededor de 95%) descendió bruscamente con el receso de 1974 y bajó a 75%. A partir de ese momento se recuperó, sin llegar a los niveles previos al receso. En 1979 la situación mejoró por mayor incorporación de capital fijo y por un ritmo más sostenido de crecimiento.

La tasa de inflación en el período 1967-1972 fue de 5.8% para los precios al consumidor, pero de 1.3% para los precios al mayoreo. En el período

1972-1974, los precios al consumidor aumentaron a un promedio anual de 17.9%, pero, en cambio, los precios al mayoreo crecieron con más intensidad (23.4% anual). Con posterioridad, estos últimos volvieron a crecer a ritmo bastante menor que los precios al consumidor. En 1978 la inflación (precios al consumidor) bajó a 3.8%, después de haber pasado por un máximo de 22.8% en 1975; en 1979 se mantuvo aproximadamente en el mismo nivel, pero se notó una aceleración en el último trimestre, que se prolongó a los primeros tres meses del año en curso. La tasa para el período marzo de 1979 a igual mes de 1980 fue de 7.7 por ciento.

La productividad se recuperó después del receso de 1974, pero los costos unitarios de trabajo, que crecieron muy por encima de la productividad desde el año del receso y hasta 1977, también redujeron su ritmo de expansión en 1978 y 1979.

La rentabilidad sobre ventas en la industria declinó en el receso, se recuperó en 1976 (3.1-3.2 por ciento), declinó levemente en 1977 y en 1978 volvió a niveles algo superiores a los de 1976 (3.6%). El movimiento siguió la misma tendencia en 1979, pero no en 1980. El desempleo se mantuvo bajo, alrededor de 2% de 1976 a 1979.

El comercio exterior tuvo una rápida expansión. En 1978 las exportaciones fueron de 95 600 millones de dólares (fob) y las importaciones de 71 000 millones, con lo que la balanza comercial tuvo un saldo favorable de 24 600 millones. Los servicios y las transferencias fueron negativos por 8 100 millones, de tal manera que la balanza de cuenta corriente arrojó un saldo positivo de 16 500 millones. Dichos saldos disminuyeron aceleradamente, debido al incremento de las importaciones, y en 1979 la balanza empezó a ser negativa.

Indudablemente, Japón ha dejado de crecer al ritmo con que lo hacía antes de la recesión. Ello se debe, en primer lugar, a la influencia de la coyuntura internacional, que incluye el incremento en los precios del petróleo y las presiones de los otros países capitalistas —sobre todo de Estados Unidos— para que el país deje de acumular saldos positivos tan llevados en el comercio exterior y adopte una política más austera a los

7. Ryuzo Morohoshi, "Japanese investments abroad in 1978 grew from soaring of yen", en *Industrial Review*. . . , *op. cit.*

8. Véase John Halliday y Gavan McCormack, *El nuevo imperialismo japonés*, Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1975.



efectos de frenar el crecimiento de las exportaciones. Estas condiciones hicieron menos rentable la inversión y el ritmo de crecimiento se contuvo. Sin embargo, Japón vive una etapa de moderación dentro de su modalidad de desarrollo, no por ello menos dinámica. Esto significa que la disminución de la tasa de expansión no es dramática y que el país se adapta rápidamente a las nuevas condiciones internacionales.

La recuperación que se manifestó en 1978 provocó duras críticas en los países capitalistas desarrollados de Occidente. En la segunda mitad de 1979 se experimentó un alza en el nivel de los precios; la rentabilidad, que ya había sufrido en 1973 los efectos del *shock* petrolero y que en 1975 volvió a estar en un bajo nivel, posiblemente experimente una caída más pronunciada en 1980.

La producción industrial, que a fines de 1978 era 28% superior al nivel de 1975, declinó en el primer trimestre de 1979, pero luego se recuperó para situarse a fin de ese año 40% por encima de 1975. En enero de 1980 cayó otra vez, pero en marzo estaba 50.5% por encima del año tomado como base (1975). En ese mismo mes, la tasa anual de crecimiento era de 10.5 por ciento.

No obstante, los pedidos son lentos y se reducen con respecto a períodos anteriores, si se excluye a la industria naval. El desempleo en los últimos meses seguía en el mismo nivel (2%) pero los salarios reales habían sufrido una merma de 3 a 4 por ciento en los doce meses terminados en marzo. En abril, los precios al por mayor crecían a 18 por ciento.

La expansión tenía por principal motor la demanda de consumo y, en menor medida, los gastos públicos para inversión; en cambio la inversión privada iba a la retaguardia, deprimida por el incremento de la tasa de interés. Esta última experimentó un considerable aumento en los doce meses comprendidos de abril de 1979 al mismo mes de 1980. Durante ese lapso, la tasa de descuento pasó de 4.25 a 9 por ciento; el costo del *call money* subió de 4.89 a 12.21 por ciento y los bonos del Tesoro pagaron intereses que se elevaron de 4.15 a 6.82 por ciento.

Valuadas en yenes, las exportaciones

crecían a un ritmo de 38% anual, en comparación con la expansión de 69% de las importaciones. Esta última evolución hizo que la balanza comercial fuera negativa desde mediados de 1979, y mucho más la de cuenta corriente. Esta última presentaba saldos mensuales fuertemente negativos en 1980: 3 374 millones de dólares en enero, 1 276 millones en febrero, 1 235 millones en marzo y 1920 millones en abril.

La alta tasa de interés acrecentó los quebrantos industriales, aunque alentó el ingreso de capitales. El dólar, que estaba a una paridad de 264 yenes en abril, bajó a 215 en junio, por la reducción de la tasa de interés en Estados Unidos. Las autoridades japonesas se aprestaban a mejorar las condiciones del crédito, para evitar que el crecimiento económico fuera menor a lo esperado. Para el presente año se espera una mejora de 10% en la productividad; esa circunstancia permitirá contar con un descenso de 2% en el costo unitario de la mano de obra, a pesar de que se elevará el poder adquisitivo de los salarios al mismo tiempo que, hacia fin de año, aumentarán las ganancias.

El capitalismo japonés se recompone rápidamente de los años difíciles del receso mundial y del aumento de los precios del petróleo y, a juzgar por las perspectivas, se apresta a mejorar en forma acelerada su competitividad internacional, en las nuevas condiciones a que lo llevaron la crisis y las imposiciones indirectas de sus aliados. Lo que interesa, por consiguiente, no es tanto la coyuntura inmediata, sino la manera en que Japón responderá a los problemas más graves que debe resolver en el mediano y largo plazos, teniendo en cuenta su dependencia absoluta del petróleo importado y la restructuración de la economía. Japón seguirá acrecentando su capacidad de competencia en el mercado mundial con un criterio más selectivo que el del pasado, es decir, tratando de no obstruir la relación con sus aliados mediante ofensivas comerciales masivas, como las que desplegó en el último decenio y que estuvieron a punto de desatar guerras comerciales con Estados Unidos y Europa.

En materia de energía, Japón destinará en este decenio una inversión considerable para explorar y desarrollar las posibilidades de la geotermia y del carbón; además, en 1985 tendrá 14 nuevas

centrales atómicas. En 1990, el petróleo cubrirá sólo 50% del consumo energético, contra 75% en la actualidad. En ese mismo año, la energía atómica representará 11% del total.

Su estrategia industrial futura parece que tratará de modificar la dirección del desarrollo, tendiente a usar menos energía y materias primas y a producir ciertas sustituciones en rubros en que la importación es muy grande. Por eso no extraña que se contemple el desarrollo de la industria alimentaria como una gran posibilidad para el futuro, ya que este renglón genera importaciones crecientes. Nadie la ha anunciado, pero es probable que, en ese caso, Japón se enfrente a la necesidad de producir otra transformación agraria, esta vez tendiente a elevar la productividad por la vía de la mecanización, para lo cual necesitará contar con unidades de producción más extensas. Otras industrias que figuran como las seleccionadas para el próximo período son las de plantas industriales, computadoras y la farmacéutica. También se mantendrá la actual capacidad competitiva en la construcción de barcos y en la petroquímica. En cambio, en la electrónica y en la fabricación de relojes y de motores no se harán esfuerzos especiales. Se tratará de elegir las industrias que competirán en el mercado mundial con criterio más selectivo, en una aparente concesión a la buena relación con sus socios occidentales. Es posible que esa mayor especialización haga más selectivos los renglones elegidos para la competencia, pero la experiencia histórica enseña que, sin duda, la capacidad competitiva será temible en las industrias que se vuelquen al mercado mundial.

Teniendo en cuenta las actuales tasas de crecimiento y los cambios (un tanto forzados) que han tenido lugar en el comercio exterior, es posible que el "milagro" haya concluido. De cualquier manera, Japón sigue siendo la mejor vitrina del capitalismo.<sup>9</sup> □

9. Información proveniente de *Industrial Review*, ..., *op. cit.*, *Japan Economic Yearbook*, *op. cit.*; *The Japan Economic Journal*, edición semanal internacional de *Nihon Keizai Shimbun*, Tokio; de *The Nikko Quarterly Bulletin*, publicado por The Nikko Research Center, Tokio; de *Keidanren Review*, publicación de la Federación Japonesa de Organizaciones Económicas, Tokio; de la OCDE; del Fondo Monetario Internacional, y de la reseña de "Prospects for Japanese Industry to 1985" del Nomura Research Institute, publicada por *The Financial Times*, Londres, 19 de mayo de 1980.



# El Tercer Mundo y la economía política de las patentes de invención

DANIEL CHUDNOVSKY\*

## INTRODUCCION

Del 4 de febrero al 4 de marzo de 1980 se reunió en Ginebra la Conferencia Diplomática para la Revisión del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Dicha Conferencia tenía como propósito revisar, por séptima vez, el Convenio de París que constituye el tratado internacional básico para la propiedad industrial y que data de 1883.

En esta oportunidad, la iniciativa de revisar el Convenio de París partió de los países en desarrollo.<sup>1</sup> Varias reuniones preparatorias se realizaron con anterioridad a la Conferencia y el temario está principalmente concentrado en cuestiones que interesan a dichos países,<sup>2</sup> aunque existen también algunos otros temas, como el de certificados de inventor, que preocupan a los países socialistas de Europa Oriental.

En la Conferencia de Ginebra prácticamente no se trató ninguno de los temas sustantivos de la agenda y las discusiones se centraron sobre un aspecto fundamental del reglamento de la Conferencia: el sistema de votación para la adopción del texto final. Se trataba de abandonar el principio de

unanimidad para introducir enmiendas de fondo en el Convenio —principio que se aplicó en todas las revisiones anteriores— y adoptar una mayoría calificada.

Esta modificación de las normas de procedimiento no era un simple problema formal. El requisito de unanimidad impediría introducir en el Convenio los cambios deseados por la mayoría de los miembros de la Unión, que son precisamente los países en desarrollo, pues de 88 países miembros del Convenio de París, 51 pertenecen a esta categoría.<sup>3</sup>

El Grupo B —es decir, los países desarrollados de economía de mercado— estaba en favor de la unanimidad y, al comienzo de la negociación, sus integrantes plantearon que lo máximo que podrían admitir era unanimidad menos dos y, luego, una mayoría de 9/10. El Grupo de los 77 —es decir, los países en desarrollo— así como los países socialistas de Europa Oriental, plantearon una mayoría de 2/3 y fundamentaron su posición en la práctica de los organismos internacionales y, en particular, en lo establecido por la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados que acaban de entrar en vigencia.

Más allá de los argumentos jurídicos, lo que estaba en el fondo de la discusión era el poder absoluto de veto que los países desarrollados pretendían mantener a fin de controlar el proceso de revisión del sistema internacional de propiedad industrial. De ahí la importancia política de la cuestión.

Mientras Estados Unidos mantuvo su posición a favor de la unanimidad menos dos durante toda la Conferencia, los

\* Funcionario de la UNCTAD, en Ginebra. Este trabajo fue preparado para el Seminario sobre Transferencia y Desarrollo de Tecnología, celebrado en San José, Costa Rica, del 14 al 18 de abril de 1980. El autor agradece los comentarios de sus colegas Pedro Roffe y Jorge d'Oliveira e Sousa a una versión preliminar de este trabajo. Obviamente, las opiniones expuestas son totalmente personales y no comprometen a la Secretaría de la UNCTAD.

1. Véase el informe de la Secretaría de la UNCTAD *El sistema internacional de patentes: la revisión del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial*, TD/B/C.6/AC.3/2, 1977.

2. Véase Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI), Conferencia Diplomática de Revisión del Convenio de París, Ginebra, 4-2 a 4-3-80, *Propuestas Básicas*, PR/DC/3 y 4, 1979.

3. Algunos países en desarrollo que no son miembros del Convenio de París, como la India, Colombia y Venezuela, participaron en la Conferencia Diplomática con voz, pero sin voto.

países miembros de la CEE propusieron la fórmula de consenso menos 10 países.<sup>4</sup>

Finalmente se llegó a una solución de compromiso por la que, en el caso de que no hubiera consenso, el Acta se adoptará por una mayoría de 2/3 siempre que el número de estados que voten contra la adopción no exceda de 12.<sup>5</sup> Sólo Estados Unidos se opuso a la solución adoptada.

Si bien la fórmula de compromiso reconoce el poder de veto de 12 países y, en ese sentido, estaría señalando una derrota para la posición del Grupo de los 77, deben tomarse en consideración otros elementos para evaluar el problema. La Convención de París fue revisada en seis oportunidades<sup>6</sup> sin ningún voto en contra, y en cada una de ellas se consolidaron de una manera cada vez más notoria los derechos de los poseedores de las patentes<sup>7</sup> y de los países generadores de tecnología. Los países en desarrollo y, en general, los importadores de tecnología tuvieron una participación marginal en las revisiones anteriores; en ninguna de ellas se trataron los problemas específicos de dichos países. Con la excepción de Brasil, que no ratificó ninguna de las Actas posteriores a la de La Haya (1925), los países en desarrollo ratificaron las Actas revisadas que consolidaban el poder ejercido por los dueños de las patentes. Más aún, los países que no pertenecen a la Convención de París siguieron sus lineamientos básicos en sus legislaciones nacionales y sólo en los últimos años empezaron a darse enfoques un poco diferentes de los tradicionales en materia de propiedad industrial, especialmente en los casos de la India, de la Decisión 85 de los países andinos, de la ley mexicana de 1976 y de la modificación a la ley de patentes en las Filipinas en 1978.

Mientras la tendencia histórica de las sucesivas revisiones del sistema internacional de propiedad industrial ha seguido un curso claramente definido en favor de los países avanzados, este primer acuerdo de la Conferencia de Ginebra sobre el sistema de votación es un tímido movimiento en el sentido contrario. Por supuesto que, para juzgar los resultados de la séptima revisión del Convenio de París, es necesario

4. La posición de la CEE era que el Acta debía adoptarse por consenso y que, si éste no se alcanzaba, el número de estados que votaran en contra no debía exceder de diez (véase el Documento PR/DC/12).

5. El texto finalmente adoptado es el siguiente:

"La Conferencia en sesión plenaria se esforzará por lograr la adopción por consenso del Texto revisado. No obstante, si el consenso no pudiera lograrse, la adopción final del Texto revisado requerirá una mayoría de dos tercios, siempre que el número de Estados que voten contra la adopción no exceda de 12 (doce). En caso que el Texto revisado no fuera aprobado en una primera votación como la mencionada, se efectuará una segunda votación conforme a las mismas reglas no antes de 48 horas más tarde. Si el Texto revisado no fuera aprobado en la segunda votación, se efectuará una tercera no antes de las 48 horas siguientes a la segunda votación. La tercera votación será efectuada de conformidad a las mismas reglas pero en votación secreta."

6. Las revisiones anteriores se hicieron en Bruselas (1900), Washington (1911), La Haya (1925), Londres (1934), Lisboa (1958) y Estocolmo (1967).

7. Véase U. Anderfelt, *International patent legislation and developing countries*, cap. III, Martinus Nijhoff, La Haya, 1971, para un examen de las revisiones previas.

esperar la discusión de los aspectos sustantivos.<sup>8</sup> Sin embargo, el compromiso logrado en las reglas de votación da la pauta de lo que se puede esperar de la revisión del Convenio.

A fin de discutir la economía política de las patentes es necesario realizar un examen de los intereses en juego, tanto en lo que atañe a las empresas transnacionales como a los estados que participan en esta discusión. Para ello vamos a referirnos, en la sección siguiente, al papel que desempeñan las patentes en los países en desarrollo para las empresas transnacionales.<sup>9</sup> Luego se hará una breve referencia a las principales cuestiones que están en discusión en la presente revisión del Convenio de París y, finalmente, haremos algunas consideraciones respecto de la realidad del Tercer Mundo en materia de patentes de invención.

#### EL PAPEL DE LAS PATENTES EN EL TERCER MUNDO<sup>10</sup>

La patente de invención es un derecho exclusivo concedido por el Estado durante un período limitado, por el cual su titular goza del monopolio de fabricar, utilizar, vender, distribuir, importar y exportar el producto en el cual la innovación tecnológica respectiva está incorporada. Este derecho, que se concede tanto a residentes como a no residentes, sirve, en principio, para estimular la innovación tecnológica puesto que, de esa forma, los inventores encontrarían una recompensa por sus esfuerzos. Por otra parte, la revalidación de las patentes en el extranjero facilitarían la transmisión internacional de la tecnología que encierran.

Si el titular explota la patente de invención, o concede una licencia a un tercero con ese propósito, la sociedad se beneficia en tanto dispone de productos que incorporan la innovación tecnológica respectiva. En el caso de que la patente no se explote industrialmente, el único beneficio social resultante es la información contenida en el documento de la patente.

La lógica subyacente en el sistema de patentes se explica perfectamente en el ambiente del siglo XIX, donde los inventores independientes desempeñaron un papel preponderante en la innovación tecnológica. Con las transformaciones ocurridas en este siglo, los inventores independientes han perdido importancia relativa y las grandes empresas centralizan las actividades de investigación y desarrollo que dan lugar a las innovaciones más significativas. De ahí que no sea sorprendente verificar que, mientras en 1908 sólo 19% de las patentes fueron concedidas a empresas en Estados Unidos, de

8. La Conferencia Diplomática continuará en 1981, en fecha todavía no establecida.

9. Dado que las patentes son el aspecto fundamental del debate en la séptima revisión del Convenio de París, en este trabajo sólo nos referiremos a ellas. Respecto de las marcas, véase nuestro trabajo "Las marcas extranjeras en los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 29, núm. 12, México, diciembre de 1979, pp. 1330-1344.

10. Este tema ha sido tratado extensamente en la literatura reciente y, por ende, sólo haremos aquí una breve referencia. Véase al respecto *La función del sistema de patentes en la transmisión de tecnología a los países en desarrollo*, Naciones Unidas, 1975.

1969 a 1973 dicho porcentaje se haya elevado a 77 por ciento.<sup>11</sup>

Esto significa que la mayoría de los titulares de patentes de invención ya no son indefensos inventores independientes sino empresas que cuentan, en general, con recursos cuantiosos para investigación y desarrollo.

En ese sentido, hay algunas cifras significativas. En el período 1969-1973, 58 empresas transnacionales de origen estadounidense y nueve europeas obtuvieron 80 986 patentes de invención en Estados Unidos. Dichas patentes representaron 29% de las concedidas a empresas en dicho país. A la cabeza de la lista de grandes patentadores se encuentran General Electric, con 5 255 patentes; IBM, con 3 259; Bell Telephone con 3 094, y Du pont, con 3 048 patentes.<sup>12</sup>

Estas empresas no sólo patentan sus innovaciones en los países de origen sino que lo hacen en todo el mundo. Son justamente las empresas transnacionales con una importante actividad en materia de patentes las principales responsables de la internacionalización que registra el sistema de patentes.<sup>13</sup>

De ahí que, en la actualidad, las patentes de invención estén destinadas a proteger fundamentalmente a las empresas y, particularmente, a las corporaciones transnacionales que revalidan dichas patentes en la mayor parte de los países.

Mientras que en los países desarrollados las patentes de invención son utilizadas por las grandes empresas para proteger el flujo de innovaciones tecnológicas y facilitar el intercambio de licencias (*cross licensing*) entre empresas con liderazgo tecnológico, el papel de las patentes en el Tercer Mundo es completamente distinto.

En primer lugar, la mayor parte de las patentes de invención registradas en los países en desarrollo es propiedad de extranjeros. En 1972, 84% de las patentes registradas en estos países pertenecían a no residentes, la mayor parte de ellos corporaciones transnacionales.

En segundo término, la abrumadora mayoría de las patentes registradas en el Tercer Mundo no se utilizan. Mientras que en los países avanzados de 30 a 60 por ciento de las patentes se utilizan en escala industrial, en los países en desarrollo sólo llegan a ese estadio de 5 a 10 por ciento.<sup>14</sup> Esto significa que los titulares extranjeros de las patentes no las explotan industrialmente ni conceden licencias a terceros para su eventual explotación.

Es evidente que las patentes registradas en el Tercer Mundo tienen escasa relación con el estímulo de la actividad inventiva local y, en la medida en que no hay explotación

industrial, tampoco sirven para una eventual transmisión de la tecnología que tienen incorporada.

Las patentes registradas por las empresas transnacionales en el Tercer Mundo cumplen otro cometido. En primer lugar, sirven para facilitar monopolios de importación. Dado que el titular de la patente goza del privilegio exclusivo de importar, a las empresas transnacionales les resulta factible importar de otras filiales o de la casa matriz el producto en cuestión y alcanzar posiciones monopólicas en el mercado respectivo. En segundo lugar, la existencia de las patentes registradas a nombre de titulares extranjeros actúa de bloqueo a los potenciales innovadores locales e inhibe el uso de la copia por parte de los empresarios nacionales. En tercer lugar, para el caso de que el titular decida licenciar la patente de invención a un tercero, no sólo la presencia de la patente le da mayor seguridad jurídica para proteger su tecnología sino que también eleva la rentabilidad de la licencia.<sup>15</sup> Finalmente, las patentes, así como las marcas, pueden generalmente ser capitalizadas, contribuyendo así a elevar el monto de la inversión directa extranjera sin que exista un aporte efectivo en divisas. Esto puede ser de utilidad tanto para la repatriación de dividendos o del capital como para aumentar la indemnización en caso de una eventual nacionalización.

El beneficio social que reciben los países del Tercer Mundo al permitir el registro de las patentes de las empresas transnacionales es muy limitado. El monopolio de importación por parte del titular puede entrar en conflicto con la política de sustitución de importaciones llevada a cabo por muchos países en desarrollo y, en todo caso, la exclusividad que aquél tiene contribuye a elevar el costo de los productos importados. La masa de patentes registradas en ciertos ramos hace que las empresas locales se vean en la disyuntiva de exponerse a juicios por violación de patentes si quieren entrar a competir en líneas de producción monopolizadas por las empresas transnacionales o tener que pagar regalías adicionales para obtener una licencia que, a veces, obedece más a la conveniencia de neutralizar la posibilidad de un juicio que a una real necesidad tecnológica.

Frente a esta situación, el presunto beneficio que pueda obtenerse de la información técnica que surge de los documentos de patentes —información cuyo valor es altamente discutible a pesar de todos los esfuerzos de promoción que se vienen haciendo en los últimos años— es de muy escaso valor frente a los costos expuestos.

Resulta legítimo preguntarse, entonces: ¿por qué los países del Tercer Mundo no revisan sus políticas en materia de propiedad industrial para obtener mayores beneficios sociales de dicho sistema?

Antes de entrar a considerar los esfuerzos en ese sentido, destinados a revisar el Convenio de París y algunas legislacio-

11. La cifra para 1908 surge del Cuadro 10 del informe de la ONU, *op. cit.*, 1975, y la de 1969-1973 de US Department of Commerce, *Technology Assessment and Forecast. Fourth Report. January 1975. A review of patent ownership*, Washington. .

12. US Department of Commerce, *op. cit.*

13. ONU, 1975, *op. cit.*, cuadro 7.

14. *Ibid.*, p. 275.

15. En Argentina, las regalías en contratos de transferencia de tecnología que incluían patentes eran mayores que las resultantes de contratos sin patentes. Véase D. Chudnovsky, *Aspectos económicos de la importación de tecnología en la Argentina en 1972*, INTI, Buenos Aires, 1974.



nes nacionales, es importante tener presente los intereses creados que dificultan enormemente dicha tarea.

Como señalamos, la protección a la propiedad industrial beneficia directamente a las empresas transnacionales que cuentan con una importante actividad en esta materia. Dicha protección se lleva a cabo con el concurso de los agentes de propiedad industrial, encargados de todo lo referente a las solicitudes de patentes así como a la defensa de los titulares frente a la violación de sus derechos. Los agentes de propiedad industrial constituyen una capa privilegiada de especialistas que goza de una influencia extraordinaria en esta materia tanto en escala nacional como en el plano internacional.

El objetivo fundamental de tales expertos es la protección irrestricta de la propiedad industrial, lo cual no sólo beneficia a los titulares de las patentes sino que también constituye una verdadera renta monopólica para los agentes de propiedad industrial. Gracias a los recursos que manejan, les resulta relativamente fácil oponerse a toda medida tendiente a modificar el enfoque tradicional en materia de propiedad industrial o a desvirtuar su aplicación.

Dichos especialistas están agrupados en la Asociación Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (AIPPI). Esta organización y la Cámara Internacional de Comercio desempeñan una gran actividad en esta materia y participan activamente en las revisiones del Convenio de París.<sup>16</sup>

Además de los mencionados agentes, las oficinas de propiedad industrial de los países en desarrollo en muchos casos actúan en beneficio de los titulares de patentes, concibiendo su actividad como algo totalmente ajeno a la política económica o tecnológica de sus propios países.

Las oficinas de propiedad industrial de los países avanzados también desempeñan un papel importante en la preservación del *statu quo* mediante las relaciones bilaterales con los países del Tercer Mundo así como en el seno de la Organización Mundial de la Propiedad Industrial.

La propia OMPI, aun cuando desde su transformación en agencia especializada de las Naciones Unidas ha comenzado lentamente a tomar en cuenta el cuestionamiento que algunos países del Tercer Mundo plantean en materia de patentes, sigue teniendo como objetivo primordial proteger la propiedad industrial *per se* y cubre un aspecto fundamental en su difusión en el Tercer Mundo.

En una palabra, si bien las empresas transnacionales son las beneficiarias directas del presente sistema de propiedad industrial en el Tercer Mundo, hay otros intereses complementarios que tienden a preservar el *statu quo* y que dificultan la modificación del sistema tradicional.

Casi todos los países en desarrollo adoptaron una legis-

lación de patentes y marcas, ya sea heredándola directamente de la época colonial o siguiendo los lineamientos del Convenio de París.<sup>17</sup> Una ley de patentes o marcas era simplemente un símbolo que correspondía a los atributos de una nación civilizada. El análisis de la conveniencia económica y tecnológica de tal decisión simplemente no existió. Sólo en los últimos años, y particularmente en América Latina, se ha empezado a reconsiderar el papel de las patentes; el fruto de dicha reconsideración ha guiado las iniciativas del Tercer Mundo tendientes a modificar el presente sistema.

#### LAS CUESTIONES EN DEBATE

En la medida en que se empezó a conocer la verdadera dimensión del problema de las patentes en el Tercer Mundo mediante estudios de investigadores independientes<sup>18</sup> y, fundamentalmente, por los trabajos de la UNCTAD,<sup>19</sup> va tomando forma una serie de propuestas tendientes a modificar el sistema vigente. En la reunión llevada a cabo en Ginebra en el seno de la UNCTAD (septiembre de 1975), los expertos gubernamentales acordaron varias recomendaciones y conclusiones que luego se ratificaron en la resolución 88 (IV) de la UNCTAD en Nairobi. En esa misma reunión, los expertos provenientes de los países en desarrollo llegaron a importantes conclusiones<sup>20</sup> y en diciembre de 1975 el Grupo Ad-Hoc de Expertos Gubernamentales en la OMPI acordó la Declaración de Objetivos sobre la Revisión del Convenio de París.<sup>21</sup>

En la Declaración de Objetivos sobre la Revisión del Convenio de París se plantea un enfoque distinto de la propiedad industrial, tendiente a transformarla en un elemento que permita lograr la industrialización de los países en desarrollo y a facilitar la transferencia de tecnología. Los objetivos más importantes son los destinados a fomentar la explotación industrial efectiva de las invenciones y a asegurar un justo equilibrio entre las necesidades del desarrollo económico y social de los países y los derechos conferidos por las patentes.

El propósito fundamental era modificar la tendencia histórica en el sistema de patentes, por la cual los titulares cada vez han adquirido más derechos y los estados menos posibilidades de lograr una utilización real de las patentes. Para ello era necesario revisar los mecanismos que se prevén en el Convenio de París y en las legislaciones nacionales respecto a

17. En la discusión sobre la política de industrialización del Tercer Mundo, la conveniencia de proteger o no la propiedad industrial y en qué condiciones ha sido un tema en buena medida ausente, en contraste con los interesantes debates que hubo en Europa al respecto. Véase E. Schiff, *Industrialization without national patents*, Princeton University Press, 1971.

18. Entre otros, véase: H. E. Grundmann, "The economic arguments for patents and their validity for developing countries", en *Indian Economic Journal*, 1970; J.M. Katz, "Patentes, corporaciones multinacionales y tecnología: un examen crítico de la legislación internacional", en *Desarrollo Económico*, abril-junio de 1972; C.V. Vaitos, "Patents revisited: their function in developing countries", en *The Journal of Development Studies*, octubre de 1972.

19. ONU, 1975; UNCTAD, 1977, *op. cit.*

20. Annex III, documento TD/B/593.

21. OMPI, *op. cit.*

16. Véase Anderfelt, *op. cit.*, pp. 210-218.

las licencias obligatorias— y sobre todo respecto a la caducidad de las patentes—, por una parte; por la otra, eliminar el monopolio de importación que tradicionalmente han concedido las legislaciones de patentes. Ello significaba, fundamentalmente, revisar los artículos 5 A y 5 *quater* de la Convención de París.

El artículo 5 A es probablemente la norma clave de la Convención de París.<sup>22</sup> En lo esencial se refiere a las medidas que los estados pueden tomar para corregir los abusos derivados de la no explotación de las patentes. A partir de la revisión de La Haya (1925) y sobre todo de la de Londres (1934), el Convenio de París ha intentado resolver el problema de la no explotación de patentes mediante las licencias obligatorias. La eventual caducidad de la patente, que es obviamente la medida más radical que puede tomarse, está supeditada a la licencia obligatoria, un método que no ha sido en absoluto eficaz.

En lo referente a las importaciones, el artículo 5 A, párrafo 1, establece que la importación no provocará la caducidad de la patente. Esto significa que se reconoce el derecho del titular de la patente para importar el producto en cuestión.

El artículo 5 *quater*, introducido en la revisión de Lisboa (1958), se refiere a las patentes de procedimientos y da al titular de la patente el derecho exclusivo de importación de los productos fabricados en el extranjero por un procedimiento patentado. Este artículo es muy importante en el sector químico-farmacéutico, pues garantiza el monopolio de la importación en aquellos países en los que es posible registrar patentes sobre el proceso de fabricación pero no sobre el producto, situación muy frecuente en los países en desarrollo.

De ahí que el artículo 5 *quater* complementa al 5 A en lo que se refiere al monopolio de importación, mientras que este último en su conjunto establece un complicado sistema de licencias obligatorias no exclusivas para corregir la no explotación de las patentes. Ambos artículos reflejan claramente el avance logrado por los titulares de patentes en la defensa de sus derechos en las revisiones del Convenio de París.

Durante las reuniones preparatorias que precedieron a la Conferencia de Ginebra, después de largas negociaciones entre los países desarrollados y en desarrollo, se elaboró un nuevo texto del artículo 5 A.<sup>23</sup> En comparación con el vigente, el nuevo texto incorpora algunas de las preocupaciones formuladas por los países en desarrollo y en ese sentido marca un ligero cambio en la tendencia histórica. Así, se plantea que la importación no constituye explotación de la patente, aun cuando se afirma que todo país miembro podrá considerar que la importación "cumple los requisitos de explotación industrial". Se establece también la posibilidad de que la

invención patentada se explote en cualquier momento por el Gobierno del país, por razones de interés público.

Si bien en el nuevo texto se sigue otorgando privilegio a la licencia obligatoria (denominada ahora licencia no voluntaria) respecto a la revocación de la patente, en su párrafo 8—sólo aplicable a los países en desarrollo— no se supedita esta última a la previa concesión de la licencia obligatoria, aun cuando se señala que debe existir un sistema de licencia no voluntaria en la legislación respectiva. En lo que respecta a la licencia obligatoria, la mayor novedad es la posibilidad de conceder, en casos excepcionales, licencias obligatorias exclusivas. Obviamente, la licencia obligatoria exclusiva hace más atractivo este procedimiento para el licenciatario y elimina la posibilidad de que el titular de la patente, una vez obligado a conceder la licencia, decida importar el producto patentado.

Aun cuando el nuevo texto del artículo 5 A contiene varias ambigüedades y hay desacuerdos respecto a los plazos para cada una de las sanciones y al ámbito de aplicación de ciertos párrafos, el Grupo de los 77 expuso en la Conferencia de Ginebra que estaba dispuesto a aceptarlo. Sin embargo, el Grupo B decidió dar marcha atrás y replantear la discusión sobre varios de los acuerdos logrados en la etapa preparatoria. Todo ello hace difícil predecir cuál va a ser la decisión final sobre el artículo clave de la Convención.

Es importante tener presente que el texto acordado en las reuniones preparatorias tampoco satisface completamente las expectativas de los países en desarrollo. Sin embargo, el Grupo de los 77 consideró que es lo máximo que se puede lograr en esta etapa, impresión que fue ratificada por la actitud que asumió el Grupo B en la Conferencia Diplomática.

En lo referente al artículo 5 *quater*, el Grupo de los 77 propuso su supresión o, por lo menos, eximir a los países en desarrollo de su aplicación. El Grupo B plantea el mantenimiento de dicho artículo.

Si bien en la séptima revisión del Convenio de París hay otros puntos en debate, la manera en que se resuelvan los artículos 5 A y 5 *quater* indicará claramente el resultado final. Aun cuando es evidente que los países avanzados defenderán a toda costa los derechos adquiridos, todo parece indicar que la séptima revisión del Convenio comenzará a reconocer lentamente un mayor grado de libertad a los estados para lograr la explotación efectiva de las patentes.

En realidad, algunas legislaciones nacionales han dado ya ciertos pasos positivos en esa dirección, aunque todavía no se conoce bien el efecto de dichas medidas en las economías respectivas.<sup>24</sup> En América Latina, por ejemplo, la Decisión 85 del Acuerdo de Cartagena (ratificada por Colombia, Perú y Ecuador) y la ley mexicana de 1976 han planteado

22. Para un análisis a fondo de los problemas que presentan tanto el artículo 5 A como los otros de la Convención, véase el documento de la UNCTAD, 1977.

23. OMPI, *op. cit.*, 1979.

24. Un análisis detallado de las varias innovaciones planteadas en escala nacional hasta 1975 puede encontrarse en el documento de la UNCTAD TD/B/C.6/AC.2/2.

claramente que las patentes no permiten el monopolio de importación. La Decisión 85 establece que “la patente no conferirá el derecho exclusivo de importar el producto patentado o el fabricado con el procedimiento patentado” (artículo 28).

En lo referente a la caducidad y a las licencias obligatorias, el régimen vigente en Brasil plantea que aquella no está subordinada a la concesión de la licencia obligatoria y, salvo motivo de fuerza mayor, puede ser declarada de oficio o a requerimiento de cualquier interesado cuando la explotación de la patente no se haya iniciado en el país dentro de los cuatro años. Es importante tener en cuenta que Brasil está adherido al acta de La Haya, cuyo artículo 5 es mucho más flexible que el texto actual.

Otra innovación interesante introducida en América Latina para promover la explotación de las patentes ha sido la ruptura en dos o más etapas del período por el cual se concede la patente. La ley colombiana de 1971 plantea que la patente se concede, en una primera etapa, por ocho años y el titular puede solicitar una extensión por cuatro más si la patente se ha explotado efectivamente. En la Decisión 85 del Pacto Andino la primera etapa es por cinco años y la patente puede extenderse por otros cinco cuando el titular puede demostrar su efectiva explotación.

Si bien hubo importantes modificaciones legislativas tendientes a dar más poder a los estados nacionales para corregir los abusos derivados de la no explotación de las patentes, todavía es prematuro emitir un juicio sobre los resultados. En el caso de la Decisión 85, porque hace muy poco tiempo que se incorporó a las legislaciones nacionales; en lo referente a México, apenas este año se cumplen los cuatro previstos por la ley de 1976 para que pueda aplicarse una sanción a los titulares de las patentes que no las exploten efectivamente.

Es importante señalar que los países miembros del Pacto Andino no son miembros del Convenio de París y que Brasil no ha ratificado las actas de dicho Convenio posteriores a La Haya. Para el caso de México, es evidente que una modificación del Convenio en el sentido planteado por los países en desarrollo evitaría el frecuente argumento, utilizado por los titulares de patentes, de que al aplicarse la ley de 1976 se viola el famoso Convenio.

En ese sentido, hay que tener presente que el Convenio de París no sólo ha ejercido una profunda influencia en la mayor parte de las legislaciones nacionales. También ha sido frecuentemente utilizado como una espada de Damocles sobre aquellos países que intentan desviarse del enfoque tradicional. De ahí que una modificación de los artículos clave del Convenio, por pequeña que sea, dará fuerza a las iniciativas de revisión en escala nacional, especialmente para encarar su aplicación con mayor soltura jurídica.

#### CONSIDERACIONES FINALES

A pesar de los intereses en juego, todo parece indicar que el sistema internacional de patentes no va a poder iniciar el

segundo siglo de su existencia de la misma manera en que lo ha hecho hasta ahora. Es difícil predecir cuán diferente será, pero pareciera que no podrá continuar defendiendo a ultranza los intereses de los dueños de las patentes, al menos en lo que respecta a ciertos países del Tercer Mundo. De ahí que sea correcto hablar de la erosión del sistema de patentes, como lo hacen con vehemencia los agentes de propiedad industrial al referirse a las tendencias de cambio que han surgido en el Tercer Mundo.

La modificación de los tratados internacionales y de las legislaciones nacionales es una batalla que presenta enormes dificultades en virtud de los intereses creados y de la falta de experiencia del Tercer Mundo en estos temas. Sin embargo, aun cuando puedan hacerse algunos progresos, es importante hacer hincapié en que la modificación de los textos legales es la condición necesaria, aunque no la suficiente, para lograr un cambio importante en esta materia.

De poco sirve un sistema de patentes que dé mayor libertad a los estados en la concesión de licencias obligatorias, o para declarar la caducidad de las patentes que no se explotan, si no existen intereses locales dispuestos a beneficiarse de dichas posibilidades. Un sistema más flexible de propiedad industrial presupone la existencia de empresas locales, públicas o privadas, con iniciativa tecnológica para obtener beneficios del sistema. Y ésta es una condición poco frecuente en el Tercer Mundo.

En aquellos sectores, como el farmacéutico, en que los intereses locales se han opuesto en forma más activa a la concepción tradicional de la propiedad industrial, no existe una protección directa (como en el caso de Brasil o Corea del Sur) o hay una protección sólo limitada a los procedimientos (como ocurre en muchos países en desarrollo). Y aun en estos casos, un sistema débil de protección industrial parece haber permitido más el desarrollo comercial de las empresas locales que su desenvolvimiento tecnológico.

Para aquellas empresas locales que se contentan con ser socios menores de los dueños extranjeros de la tecnología —situación frecuente en el Tercer Mundo— un sistema más flexible de patentes o incluso que éstas no existan les resulta, cuando mucho, indiferente y, en muchos casos, hasta perjudicial en la medida en que puede indisponer a sus socios extranjeros. De ahí que dicho grupo de empresas pueda desempeñar, muy probablemente, un papel tan negativo como el de las transnacionales en el proceso de cambio.

Estas circunstancias hacen pensar que, a pesar de lo difícil que le resulta al Tercer Mundo modificar el sistema legal de la propiedad industrial, dicha batalla será aún más dura en el plano de la realidad económica y tecnológica de los países dependientes.

Por supuesto, esto no significa que la batalla no deba darse. Empero, sería ingenuo pensar que los resultados estarán necesariamente a la altura de lo que la crítica al orden establecido en esta materia permitiría suponer. □